

VETERANBIL SOM FRITIDSINTERESSE OG INVESTERING.

Det at have en veteranbil er for de fleste en fritidsinteresse, som dyrkes i større eller mindre omfang. Og for de fleste er det primære interessen for den nostalgiske bilhistorie og ikke mindst det sociale ved arrangementer og udstillinger sammen med ligesindede. Langt de fleste som har en veteranbil eller motorcykel passer og plejer denne efter alle kunstens regler, og mange eksemplarer står faktisk i en stand, som næsten var flottere en som ny.

Dette faktum, at biler og motorcykler generelt er i en meget høj standard, samt at det pågældende mærke eller model kan være en sjældenhed eller meget efterspurgt gør at veteranbilen faktisk i mange tilfælde kan være et investeringsobjekt, til forskel for nutidige "almindelige" biler, som sædvanemæssigt bliver mindre og mindre værd.

Dette at ens veteranbil i mere eller mindre omfang kan blive mere værd over tid er naturligvis ikke noget man spekulere på, da man her og nu nyder bilen og de oplevelser den giver, men tanken er jo rar – at man afhængig af stand og efterspørgsel har et køretøj som er lige så godt som penge investeret i værdipapirer.

Der er eksempler på at prisudviklingen på bestemte mærker/modeller kan være 5-10 procent eller mere om året.

Et lille eksempel, man køber en bil i 2017 til en værdi af kr. 100.000, passer rigtig godt på den og sælger den efter 5 år til kr. 135.000 – hvilket vil betyde en "fortjeneste" på kr. 35.000 eller 35 % i forhold til anskaffelsesprisen – ikke dårligt.

Det er jo sådan med veteranbiler, at der bliver flere og flere af dem, henset til alderskriteriet, men den veteranbil, som havde sidste produktionsår eksempelvis 1970, bliver der over tid færre af, og derved er vi tilbage til sjældenhed og efterspørgsel.

Ovennævnte er skrevet for, at gøre opmærksom på den gode fornemmelse, at have noget som giver den enkelte en masse glæder, man kan glæde andre, og samtidig repræsenterer den som sagt i mange tilfælde en betragtelig værdi.

Finn Andersen

Medlem 520/Opel GT